

JÚLIO HENRIQUE ARAUJO
ESPECIALISTA EM GESTÃO DE NEGÓCIOS

AS
8 COMPETÊNCIAS
NÃO **SECRETAS**
(MAS QUE NÃO TE CONTAM)
DO SUCESSO

JUNHO 2018



SOBRE O AUTOR



Oi! Eu sou o Júlio Araujo.

No meu dia a dia, como mentor de negócios, frequentemente eu encontro afirmações e situações como essas:

- Empresas passando por sérios problemas financeiros;
- Empreendedores/Empresários que dizem: "Não sei fazer gestão", ou simplesmente "Não acho importante fazer gestão."
- Produtos e serviços vendidos sem lucros reais, simplesmente pelos empresários não saberem qual a forma correta de definir o preços de venda;
- Pessoas que trabalham 10, 12 horas por dia e que mesmo assim acabam sem lucros nos negócios, sem tempo e dinheiro para realizar os seus sonhos com as pessoas que amam.

Mas as coisas não precisam ser assim!

Eu acredito que empreender não precisa ser essa batalha constante pela sobrevivência!

Foi por isso que eu fundei a JH!

Nela, já ajudei vários empresários a mudar o rumo dos seus negócios e o rumo da vida.



Hoje, além de atender meus clientes, dedico grande parte do meu tempo construindo conteúdos que possam alcançar os milhares de empreendedores que sonham mudar suas vidas e das pessoas que amam com os seus negócios, sem que para isso precisem ser formados em Administração ou tenham uma especialização em gestão de negócios!

Eu acredito totalmente que para que negócios atinjam lucros de forma consistente, é preciso estratégia.

Então, por que fazer gestão?

Você não pode entregar o seu destino à sorte! E quando você abre um negócio e não faz gestão, é exatamente isso que acontece!

A minha missão é ajudar empresários e empreendedores a trocarem a sorte por estratégia em seus negócios, de forma simples, aplicável e com a experiência do campo de batalha! Se é isso que você está procurando,



SEJA BEM VINDO!



SE VOCÊ QUISER SABER UM POUCO MAIS



Eu sou empreendedor, especialista em gestão de custos e formação de preço de venda para pequenos e médios negócios e fundador da JH Consultoria e Gestão de Negócios.

Eu ajudo empresários e empreendedores a obterem resultados acima da média em seus negócios, ensinando a como diminuir os riscos de eles acabarem cometendo erros de gestão que eu mesmo cometi e que acompanho no dia a dia do campo de batalha.

Trabalhei por anos em grandes empresas, onde aprendi muito sobre gestão empresarial e pude desenvolver vários projetos.

Então, eu percebi que os conhecimentos que eu adquiri com o passar dos anos poderiam ajudar muitas pessoas a realizarem os seus sonhos sem que para isso tenham que passar pelas infinitas dificuldades que a falta de gestão empresarial pode gerar para os negócios.

Empreender no Brasil já é um grande desafio por si só!

Eu acredito que o papel da gestão de empresas é ajudar estrategicamente a transpor estes desafios. Por isso, dedico meu tempo para trazer estratégias de gestão de negócios de alto nível para o alcance de pequenos e médios empresários e empreendedores.

Para mim, é mais que um negócio. Ajudar no desenvolvimento sócio-econômico é o meu papel enquanto cidadão.



COMO USAR ESTE LIVRO

Para que você aproveite melhor o conteúdo que eu vou te ensinar, quero te deixar algumas dicas:

1

Entenda que este material é um manual e não o fim do caminho

Nós vamos começar a construção da sua mentalidade empreendedora. Ao terminar de ler este livro você terá um caminho definido para seguir. Mas você ainda precisará buscar evolução, sempre!

2

Faça anotações

Marque as partes que julgar mais importantes, faça resumos e use suas anotações para buscar mais conteúdo para cada tópico relevante.

3

Assine nosso canal no YouTube

youtube.com/c/JúlioAraujo

Lá, você encontrará sempre materiais relevantes sobre empreendedorismo e gestão empresarial.

4

Curta nossas páginas do Facebook

facebook.com/jh.julioaraujo/

Conteúdo sempre atualizado e de qualidade na sua linha do tempo

5

Siga nossos perfis no Instagram

instagram.com/jh.julioaraujo

@jh.julioaraujo

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	06
1 – INVESTIR EM CONHECIMENTO É O MELHOR ATIVO	08
2 – O MINDSET DO SUCESSO	12
3 – PLANEJAMENTO É TUDO!	19
4 – FOCO NAS PRIORIDADES	23
5 – CORRER RISCOS, FAZ PARTE!	27
6 – RESILIÊNCIA	32
7 – SE FOR PARA O ALASKA, SEJA UM URSO-POLAR	36
8 – FIQUE ATENTO ÀS TENDÊNCIAS	43
E PARA ENCERRAR	49
CONTATOS	53

OLÁ!

Espero que você esteja bem enquanto lê este livro e já lhe adianto que estou muito feliz em te ver por aqui. Se você chegou a este material, significa que você está seriamente engajado na conquista do seu sucesso pessoal e profissional.

Você está aqui porque está buscando um direcionamento correto.

Este livro servirá para te nortear na construção de sua personalidade empreendedora.

Provavelmente você esteja sendo bombardeado com informações e, quem sabe, esteja se perguntando quais delas são realmente importantes para você neste momento.

Eu te garanto que aprender estes 8 tópicos é um ótimo ponto de partida.

Desde o início da minha trajetória tenho me preocupado em me tornar o modelo ideal de empreendedor. Isso me exigiu até agora um investimento enorme, tanto de recursos financeiros, quanto de tempo.

ESTE LIVRO SERVIRÁ PARA TE NORTEAR NA CONSTRUÇÃO
DE SUA PERSONALIDADE EMPREENDEDORA.

É por isso que escrevi este livro. Porque eu sei que o tempo, para nós empreendedores, é o principal recurso.

Esta foi a forma que encontrei de sintetizar o perfil que eu tenho construído durante anos de dedicação, a fim de ajudar outros empreendedores a encurtar as suas jornadas, aprendendo em que realmente é importante manter o foco e concentrar energias.

Eu acredito que ajudar pessoas a alcançar os seus sonhos, sem que tenham que passar por todas as dificuldades que eu passei é a minha missão quanto empreendedor.

O maior erro que eu cometi durante muito tempo da minha trajetória foi não ter percebido antes a importância do que realmente é essencial.

Eu me concentrei muito em aprender, desenvolver habilidades técnicas. Só que os resultados não vinham. Até que eu descobri que o grande problema estava dentro de mim.

Me faltava pensar como um empreendedor de sucesso.

O meu modelo mental estava errado. E por isso eu quase fracassei.

Enquanto eu não percebia isso, eu via outros empreendedores mudando suas vidas e não entendia o porque da minha própria vida não mudar.

**HOJE, VEJO MEUS RESULTADOS CRESCENDO A CADA DIA
E PERCEBO QUE SÃO ESTAS 8 COMPETÊNCIAS (NÃO
SECRETAS, MAS QUE QUANDO UNIDAS FUNCIONAM
MELHOR) DESENVOLVIDAS AO LONGO DO TEMPO QUE
PERMITEM QUE ISSO SEJA POSSÍVEL.**

Se eu tivesse encontrado algum material como este há uns 8, 10 anos atrás, certamente minha caminhada teria sido muito mais leve e eu teria economizado muito dinheiro, tempo e energia.

Mas bem! Precisamos ser práticos, afinal, somos empreendedores e sabemos que tempo é dinheiro, certo?

Então, aproveite este manual de formação da mentalidade de sucesso.

Sucesso não é igual para todos. Cada um de nós tem seus próprios sonhos e metas.

Mas independentemente do que você precise ter conquistado para se sentir uma pessoa de sucesso, este livro vai te ajudar. E muito!

Este material foi preparado com muito carinho e dedicação.

**Então preste atenção que vamos começar com as
8 competências não secretas, mas que não te
contam, do Sucesso!**

BOA JORNADA!



A person is sitting on a tall stack of books, holding a magazine or book open. They are wearing dark blue jeans. The background is a soft, out-of-focus light color. A teal-colored rectangular box is overlaid on the image, containing white text.

1- INVESTIR EM CONHECIMENTO É O MELHOR ATIVO



A primeira característica notável é que **todo empreendedor bem-sucedido investe muito em conhecimento e desenvolvimento pessoal.**

Parece óbvio, mas sim, vale a pena falar isso aqui. Em primeiro momento é extremamente importante ser bom (na verdade ser ótimo) em alguma atividade. Porém, fazer uma boa faculdade, MBA, especializações, não basta e o empreendedor de sucesso deve saber disso. Investir em estudo acadêmico é essencial para obter conhecimento e habilidades técnicas na área que desejamos atuar, mas isso não nos tornará diferentes. Isso é apenas o básico!

O que faz a diferença mesmo é o quão além disso a gente vai.

Por exemplo, você já percebeu que alguns profissionais de altíssima capacidade técnica às vezes alcançam resultados muito inferiores que outros não tão bons assim? Não é preciso procurar muito para encontrá-los em todas as áreas: médicos, advogados, administradores, consultores, enfim, basta observar.

➔ **TODO EMPREENDEDOR BEM-SUCEDIDO
INVESTE MUITO EM CONHECIMENTO E
DESENVOLVIMENTO PESSOAL.**

E por que isso acontece?

Não, não é por acaso!

Acontece que **resultados de alta performance** dependem de mais.

Você deve entender que para alcançar resultados acima da média você precisa saber o que as pessoas que estão na média não sabem. Precisa investir em desenvolvimento pessoal.

Aqui vai o primeiro exemplo de uma habilidade que todo empreendedor precisa desenvolver: **todo empreendedor precisa ser excelente em vender o seu “peixe”.**

O seu produto ou serviço pode ser ótimo, pode ser o melhor. De que isso lhe ajudará se você não for capaz de gerar mercado para ele?

Aí pegamos o gancho para outra habilidade fundamental e que está intimamente relacionada, o **Marketing.**



Além do Marketing e vendas é importante que o empreendedor busque aperfeiçoamento em várias outras áreas. Finanças, economia, desenvolvimento emocional e principalmente na construção do seu **Mindset**.

Vamos falar do **Mindset** daqui há pouco.

O que precisa ficar claro é que o sucesso depende de evolução constante.

Quando você decide investir em conhecimento útil (e aplicável), seja ele pago ou não, você não está apenas comprando um curso, ou livro, palestra, ou qualquer outro formato de conteúdo.

Na verdade, o que você está comprando é tempo!

Será que vale a pena economizar R\$ 500,00, ou R\$ 1.000,00, R\$ 2.000,00, quem sabe R\$ 5.000,00, em um material que promete solucionar os seus problemas definitivamente e, em contrapartida, perder milhares de reais em faturamento ou amargar prejuízos durante anos, até adquirir a *expertise* necessária para alcançar grandes números? Quanto vale um ano da sua vida? E dez anos, quanto vale?

Talvez esta “economia” lhe custe absurdamente mais do que o valor do conteúdo que você decidiu não comprar.

➤ O MERCADO MUDA RÁPIDO.
NÃO É RARO NOS DEPARARMOS COM SITUAÇÕES EM QUE O QUE
APRENDEMOS HOJE, NÃO SIRVA MAIS PARA LIDARMOS COM O
DIA DE AMANHÃ. ESTE CAMINHO NÃO TEM VOLTA.
OU A GENTE EVOLUI, OU É ENGOLIDO POR NOSSA PRÓPRIA
ESCOLHA DE FICAR PARADO.

[illegible]



2 - O MINDSET DO SUCESSO



O **Mindset** pode ser definido como os nossos “**Modelos Mentais**”, ou “**Mentalidade**”, ou ainda “**Programação Mental**”. É nele que estão contidas as nossas crenças e paradigmas. Ele é formado pelas nossas experiências, pelo que vimos, ouvimos e define a forma como entendemos a realidade e, conseqüentemente, a forma como lidamos com as diversas situações da vida.

Basicamente, o que acreditamos é o que acontece em nossas vidas. Vamos entender o termo:

MIND = MENTE
SET = CONFIGURAÇÃO

Ou seja, o **Mindset** é a forma como a nossa mente está configurada para ler o mundo.

Para entender a importância do Mindset em nossas vidas vamos usar um exemplo:

Imagine que seu cérebro seja um computador antigo. Equipado com um pente de memória RAM de 256MB, HD de 1GB e processador e placa mãe também da época. Você possui embarcado nele o sistema operacional Microsoft Windows 98. Mas, você é daqueles que adoram jogos e descobriu que para poder jogar os jogos de hoje o seu velho computador não serve. Aí você faz um Upgrade no seu Hardware. Compra uma placa mãe supermoderna, um processador de 4 núcleos, memória RAM de 4GB e HD de 1TB. Mas, por ter se habituado com o Windows 98 você decide que não vai trocar o seu sistema operacional.

OK, tudo pronto!

Agora é só instalar e divertir-se com os seus novos jogos, certo?

 **NÃO!**



SURPRESA:

Seus novos jogos não rodam em um sistema operacional tão antigo. Então, você precisa **migrar para uma versão mais recente**, ou abrir mão das horas de diversão que seu novo computador poderia te proporcionar.

Moral da história:

O **Mindset** é o seu sistema operacional e, se ele não estiver adequado com o modelo do sucesso, é o mesmo que ter uma máquina de última geração com um sistema operacional ultrapassado.

Um exemplo comum é a crença sobre dinheiro. Muita gente cresceu ouvindo que “Fulano ganhou tanto dinheiro assim? Não pode ter sido de forma honesta!”, ou, “Gente rica não é boa gente, só tem o que tem porque passaram por cima de outras pessoas.” E por aí vai.

Imagine agora que você seja uma dessas pessoas e que ouviu frases como essas a vida toda de pessoas que você admira. Logo, você leva em conta o que elas pensam.

Você é uma pessoa boa, certo? Sendo uma pessoa boa e, acreditando que os ricos não o são, automaticamente seu subconsciente encontra maneiras de te boicotar toda vez que você está no caminho do sucesso.

Quando ele percebe que você está prosperando, sugere formas de jogar o dinheiro fora, estragar o negócio, quebrar parcerias, enfim.

E ele não faz isso por mal. Ele quer o seu bem. Quer para você exatamente aquilo que ele aprendeu que é bom, que é o certo.

Sacou?

➔ O PRIMEIRO PASSO PARA VOCÊ TER DINHEIRO EM ABUNDÂNCIA É ACREDITAR QUE **VOCÊ É SIM MERECEDOR DO MELHOR** E QUE SE VOCÊ TRABALHA DURO, DE FORMA HONESTA, NÃO HÁ NADA DE ERRADO EM SER RECOMPENSADO POR ISSO.

O seu **Mindset** também precisa estar condicionado a alimentar o pensamento de que você é capaz. Óbvio? Nem tanto assim.

Muita gente tem apenas uma ideia superficial de que é capaz de realizar grandes coisas. Mas grandes feitos normalmente trazem consigo grandes batalhas, desafios e obstáculos.

E quando chega a hora de “colocar a mão na massa” essas pessoas percebem que o caminho não é tão simples como imaginaram. Então, o primeiro pensamento que vem à cabeça é de que elas não vão conseguir. E aí desistem.

Muitas grandes ideias morrem antes mesmo de sair do papel por seus próprios idealizadores duvidarem que o projeto possa dar certo.

Henry Ford certa vez disse:

**“SE VOCÊ PENSA QUE PODE OU SE
PENSA QUE NÃO PODE, DE QUALQUER
FORMA VOCÊ ESTÁ CERTO.”**

Ah, mais um detalhe!

Nosso subconsciente sempre tende a nos proteger de nossas falhas.

Nessa hora em que as pessoas desistem, o seu subconsciente nem sempre vai lhes dizer “desista, você não é capaz!”.

Afinal, **admitir não ser capaz dói.**

A maioria das vezes o que ele dirá são coisas como “Talvez seja melhor parar, este projeto não vale a pena.”, ou, “Até daria certo, se não fosse isso, ou aquilo...” Então esteja atento.

Antes de desistir de qualquer projeto questione a si mesmo o por que realmente está abrindo mão dele.

Vamos deixar claro que não quero dizer que não possamos abrir mão de um projeto ao qual não temos afinidade ou habilidade para executar. Às vezes nos surgem grandes ideias que não fazem parte do nosso **Know-how** e, nesses casos, quem sabe não seja mesmo um bom projeto para nós.

O que quero dizer é que, se identificamos oportunidades dentro da nossa área de conhecimentos e que percebemos ter condições de transformar em um grande negócio, só depende de nós mesmos fazer todo o possível para que dê certo.



Bem, já entendemos o quão importante é desenvolver um **Mindset** alinhado com o sucesso, com a prosperidade.

Mas como podemos sair de um **Mindset contraproducente** para um **Mindset matador**?

Precisamos formatar nosso cérebro!

Devemos fazer um backup de todos os nossos programas positivos e depois instalar nele um Sistema Operacional atualizado.

Fazemos isso mudando nossa forma de pensar. Veja o quanto isso é importante:

Existe uma teoria apresentada por inúmeros profissionais de renome nas áreas do desenvolvimento humano, chamada “**Processo de Manifestação**”.

Basicamente, ela nos ensina que os nossos resultados dependem de ações, as ações são motivadas por sentimentos e sentimentos nascem a partir do pensamento.

Ela é representada assim:

$$P > S > A = R$$

Ou seja, os pensamentos, ou programas que temos instalados em nosso sistema operacional, dão origem a sentimentos. Os sentimentos são os nossos motivadores. É de acordo com o que sentimos que somos impulsionados a tomar essa ou aquela decisão.

São os sentimentos que geram movimento para uma ou outra direção. Transformam os pensamentos em ações. E é claro que, **de acordo com as ações que escolhemos, teremos resultados correspondentes.**

Então, precisamos mudar os nossos “**programas mentais**”. Para isso é necessário identificar os programas nocivos, excluí-los e substituí-los por novos programas.

Somente o conhecimento (**e especialmente o autoconhecimento**) pode conduzir este processo.

Ler bons livros, curtir páginas de conteúdo enriquecedor nas redes sociais, canais de vídeos e, principalmente, seguir e acompanhar a trajetória de pessoas que tenham alcançado os objetivos que queremos alcançar.

Se outros chegaram ao sucesso em uma área que também queremos atuar, é provável que tenham muito para nos ensinar e, absorver estes ensinamentos, pode nos poupar esforços e recursos preciosos.

 **SE QUER MUDAR
SEUS RESULTADOS,
MUDE PRIMEIRO SUA
FORMA DE PENSAR!**

[illegible]

3 - PLANEJAMENTO É TUDO!



Planejar é tudo na vida do empreendedor de sucesso.

Para ele, começar qualquer projeto sem imaginar cenários de curto, médio e longo prazo, missão, visão, valores, objetivos e metas, planos de ação, está totalmente fora de cogitação.

O planejamento é fundamental em todas as etapas de um negócio, seja antes de sua abertura, ou depois.

Certa vez ouvi uma frase que dizia assim: **“Se você não sabe aonde quer chegar, qualquer lugar serve!”**. E o empreendedor de sucesso sabe exatamente aonde quer chegar e, o mais importante, ele sabe que só é possível chegar lá com um bom planejamento.

É a partir do planejamento que podemos entender quem somos nós no mercado onde estamos nos inserindo.

Ele responde questões como quem são nossos clientes, concorrentes, fornecedores, insumos, de qual forma iremos entregar nosso produto ou serviço ao nosso consumidor, política de vendas, precificação, lucratividade, investimentos, plano de *Marketing*, e por aí vai.

Repare que em poucas linhas citamos vários itens que precisam estar na **“ponta do lápis”** antes de apertar o botão de *Start*. E não são os únicos pontos relevantes.

Em um planejamento completo vários outros pontos precisam ser analisados.

➔ **ANTES DE DAR O PRIMEIRO PASSO NO MUNDO FÍSICO, SEU NEGÓCIO PRECISA JÁ TER PERCORRIDO TODO O CAMINHO NO MUNDO DAS IDEIAS. PLANEJAR PRIMEIRO, EXECUTAR DEPOIS.**

Mas também é preciso lembrar que o planejamento não é um ser rígido, imutável – e que nem sempre dá certo.

Ele precisa ser acompanhado e revisado periodicamente e, sempre que necessário, ele deve ser alterado.

A realidade muda e ajustes sempre serão necessários. Por isso que o planejamento continua sendo fundamental mesmo para negócios já maduros.

Porém, **tome cuidado com o perfeccionismo.**
Não espere saber tudo que existe para sair do lugar.
Vou explicar:

Tem um livro que gosto muito, já li umas 3 vezes e recomendo, chamado **“Os Segredos da Mente Milionária”** de *T. Harv Eker*. Uma das coisas que aprendi com ele e, que levo para vida desde então, é o princípio de **“Preparar, fogo, apontar!”**

Em um modelo tradicional, veríamos esta frase assim: “Preparar, apontar, fogo!” No mundo dos negócios seria o mesmo que dizer: prepare-se completamente, mire em seu objetivo e só então atire! O problema é que se seguirmos a oração à risca, jamais sairemos do “preparar, apontar”, pois sempre haverá mais para aprender, objetivos novos podem aparecer e isso gera uma necessidade tão grande de replanejamento que provavelmente a hora da ação nunca chegue.

Eu prefiro o **“Preparar, fogo, apontar!”**

Basicamente, significa: Prepare-se o melhor que puder no menor tempo possível, aja e corrija-se no caminho.
É a essência do planejamento.

Estar preparado com tudo que é preciso para dar os primeiros passos, iniciar o projeto e ir ajustando o leme para manter o barco navegando rumo ao porto de destino.

➔ **PREPARE-SE O MELHOR
QUE PUDEU NO MENOR
TEMPO POSSÍVEL, AJA E
CORRIJA-SE NO CAMINHO.**



[illegible]

A photograph of a person with dark hair, seen from the chest up, holding black binoculars to their eyes. They are looking out over a vast, arid desert landscape with reddish-brown hills under a hazy sky. The person is wearing a dark blue t-shirt. A semi-transparent teal rectangular box is overlaid on the lower half of the image, containing white text.

4 - FOCO NAS PRIORIDADES



SEJA CRITERIOSO NA DEFINIÇÃO
DAS SUAS PRIORIDADES.

AÇÕES DE PEQUENA IMPORTÂNCIA
CONSOMEM TEMPO QUE PODERIA
SER USADO EM OUTRAS ATIVIDADES
FUNDAMENTAIS.

SEU NEGÓCIO PODE CORRER
GRANDES RISCOS SE VOCÊ NÃO DER
ATENÇÃO AO ESSENCIAL.



Apesar de parecer simples, manter-se focado nas prioridades nem sempre é fácil. Se você for como eu, provavelmente tenha uma rotina muito ocupada e uma agenda cheia de atividades. Nenhum problema até aí.

O problema é que cada uma das atividades que surgem no nosso dia-a-dia possui seu próprio grau de importância. Neste caso, deve-se sempre fazer primeiro as coisas mais importantes. Ou seja, você precisa estabelecer prioridades.

Existem inúmeras formas de classificar as atividades de acordo com a sua importância. Um exemplo, é utilizar um sistema de números de 3 a 1, onde:

3 = ATIVIDADE DE EXTREMA IMPORTÂNCIA
2 = ATIVIDADE IMPORTANTE
1 = ATIVIDADE DE MENOR RELEVÂNCIA

Você também pode usar sistemas de cores, símbolos, letras ou até mesmo não usar sistema algum. Mas da habilidade de estabelecer prioridades você não pode abrir mão.

E para estabelecer prioridades, recomendo que você use alguns critérios. Por exemplo, atividades relacionadas com a satisfação do cliente, para mim, são sempre nível 3.

Também são atividades de nível 3 todas as ações que podem gerar receita, redução de custos, otimização de tempo e de recursos.

Nas atividades de nível 2, podemos ter ações importantes, mas que sem as quais o seu negócio não corre riscos a curto prazo. Por exemplo, se o seu negócio já está saudável financeiramente, com uma boa carteira de clientes, as ações de melhoria podem estar na categoria de nível 2.

Afinal, melhoria contínua é fundamental para a manutenção dos resultados de médio e longo prazo. Já no nível 1 você pode tratar de ações que precisam ser feitas, mas que podem ocupar brechas na agenda, não necessitando que você interrompa outras atividades para tratá-las. Uma troca de endereço de e-mail, por exemplo.

[illegible]

An aerial night view of Times Square, New York City. The image shows the bright lights of the city, including billboards for ESPN, GH, and LUXE. A person's legs are visible in the foreground, suggesting they are standing on a high ledge or balcony, looking down at the city.

5 - CORRER RISCOS, FAZ PARTE!

Sabe aquela expressão que diz “**Quanto maior o risco, maior é o prêmio**”?

É mais ou menos por aí o pensamento do empreendedor.

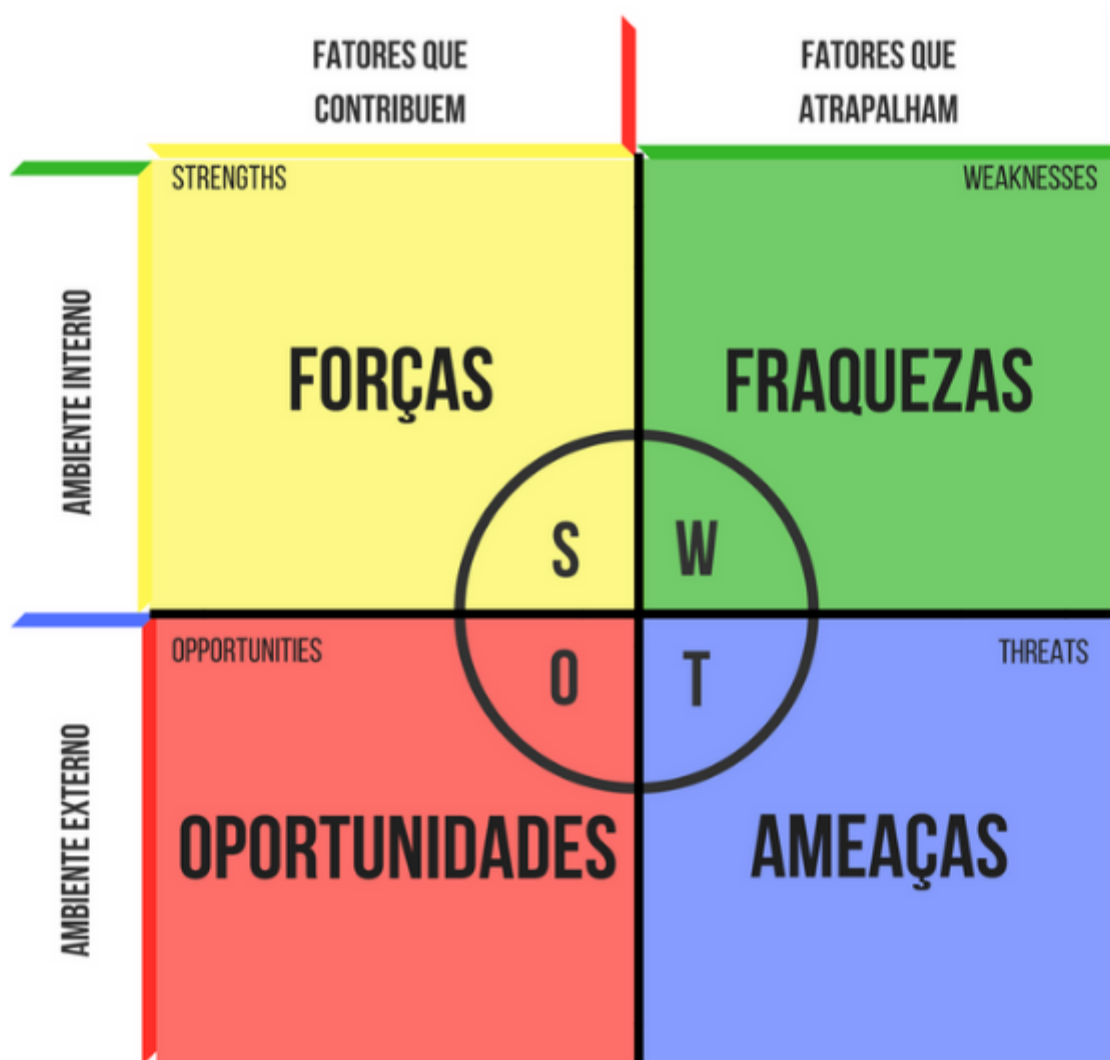
Evidentemente, ser empreendedor não significa fazer loucuras, agir pelo impulso, muito menos tomar decisões precipitadas ou sem planejamento. O ponto que quero chegar aqui é que, em sua essência, um empreendimento normalmente traz consigo uma parcela de risco, que pode ser maior ou menor, dependendo da natureza do negócio.

Cabe ao empreendedor identificar os riscos e fazer o possível para eliminá-los ou reduzi-los ao mínimo.

Quando falamos em riscos, normalmente a primeira coisa que vem a mente são as questões financeiras. Investimentos, custos fixos, preço de venda, fluxo de caixa. Mas os riscos de um empreendimento vão além disso.

Existem riscos **internos e externos**.

Uma ferramenta excelente para identificação de riscos é a matriz **SWOT**:





A partir dela podemos identificar nossos riscos internos (fraquezas) e os externos (ameaças). Além disso, por meio da matriz **SWOT** também podemos verificar as nossas **forças** e **oportunidades**.

Os **riscos internos**, também conhecidos como fraquezas, representam deficiências, ou falhas internas do negócio. São fatores negativos que dependem exclusivamente de forças internas para contorná-los.

A falta de planejamento, **know-how** insuficiente, estrutura inadequada, são exemplos de riscos internos.

Já os **riscos externos**, também chamados de ameaças, são os fatores que podem influenciar negativamente o negócio, mas que estão fora da empresa. Ou seja, estão além do poder da organização. Aí estão as questões econômicas, políticas, a concorrência, as tendências tecnológicas, dentre outras.

Por exemplo, para o seu negócio, especificamente, devido a natureza de sua atividade, pode haver uma legislação que faça incidir sobre ele uma carga tributária superior.

Este é um fator que está além do seu poder e que pode ser um fator de risco.

Outro exemplo pode ser a facilidade de o seu produto ser substituído por novas tecnologias, ou até mesmo de tornar-se obsoleto devido a mudanças nos hábitos de consumo do seu público-alvo.

Independentemente de sua natureza, se são internos ou externos, o empreendedor de sucesso é aquele que sabe identificar os riscos e que os aceita como parte do empreendimento, mas que nunca permite que o medo de correr estes riscos o impeça de agir.

Correr riscos, inevitavelmente, significa abrir mão da sua zona de conforto. Uma grande parcela da população não está disposta a sair daquilo que lhe representa relativa comodidade.



Por exemplo, se você tem um bom emprego, com um salário de R\$ 5.000,00 ou mais, quem sabe no momento em que você perceber que para dedicar-se ao seu empreendimento terá que abrir mão deste salário garantido e que, em troca, você estará optando por tempos de instabilidade financeira, o medo de correr este risco o impeça de prosseguir.

O empreendedor bem-sucedido também passa por este medo cedo ou tarde. Mas nem de longe isso o impede de seguir em frente.

Em vez de desistir do seu sonho, ele estuda, planeja e conduz as suas ações para criar as condições necessárias para que chegue o dia em que ele possa fazer a transição de empregado para dono do seu negócio, com a maior segurança possível.

Lembre-se que logo acima você aprendeu sobre a importância de um planejamento bem feito para atingir os seus objetivos. Então, se você conseguiu ser eficiente nesta etapa, **aceite os riscos e vá em frente.**

➤ **O QUE FAZ UM NEGÓCIO NÃO DAR CERTO NÃO SÃO OS RISCOS. MAS SIM, A FALTA, OU INEFICIÊNCIA, DE PLANEJAMENTO PARA TRANSPÔ-LOS. PLANEJE-SE EFICIENTEMENTE, ACEITE OS RISCOS E DÊ O PRIMEIRO PASSO. VOCÊ NÃO ESTÁ SOZINHO, É ASSIM PARA TODOS OS EMPREENDEDORES.**

[illegible]

6 - RESILIÊNCIA





➔ NÃO CONFUNDA RESILIÊNCIA COM TEIMOSIA.

Você sabe qual é a menor distância entre dois pontos?

Uma reta.

Para a Geometria Plana, sim. No empreendedorismo, pode apostar que não!

Para explicar esse ponto, vamos a outro exemplo:

Imagine que você tenha desenhado dois pontos distantes entre si em uma folha de papel. Um deles é o ponto “A”, a sua origem, onde você está agora. O segundo é o ponto “B”, o seu destino, onde você quer chegar. Então você passa a traçar a sua reta para uni-los. A cerca de 1/4 da distância, a ponta do seu grafite quebra e você rasura a folha. Aí você começa de novo.

Na segunda tentativa você já sabe que se não colocar menos pressão no traço o grafite pode quebrar novamente, então você se torna cauteloso neste aspecto. Você recomeça, mas a folha está sobre uma superfície irregular e lá pela metade do caminho você passa por um buraco da superfície e a sua folha rasga.

Você aprendeu uma nova lição, mas precisa recomeçar novamente.

Na terceira tentativa você já sabe que a superfície tem que ser regular e sabe como desenhar o traço. Mas, inacreditavelmente, a cerca de 3/4 do caminho o seu grafite acaba. Que mancada, você não consegue acreditar que não viu isso antes. Porém, agora você jamais vai esquecer que antes de iniciar qualquer jornada você precisa ter todos os recursos para terminá-la.

Então você parte para a quarta tentativa. Desta vez, você está de parabéns, pois tudo correu conforme o planejado e você alcançou o ponto “B”.



Assim também será o caminho real do seu negócio. Você precisará tentar uma, duas, três, quem sabe 10 vezes, até que o objetivo final seja alcançado.

Esta habilidade de tropeçar, levantar, sacudir a poeira e voltar a seguir quantas vezes for necessário é o que chamamos de **resiliência**. Sem ela, provavelmente você não vai chegar ao sucesso no empreendedorismo.

Para ser franco, é provável que você não realize grandes coisas na vida em qualquer área se não for resiliente. Tanto no empreendedorismo, quanto na vida, quase nada se conquista em uma “linha reta”.

Eu acredito que só existe uma forma de qualquer negócio dar errado. Que é desistindo dele antes que ele dê certo.

Novamente, reforço que estamos falando de empreendimentos que estão de acordo com tudo o que falamos até agora. Que estejam dentro do seu **know-how** e que tenham passado por um planejamento bem feito.

Não faz sentido insistir em negócios que estejam fora disso.

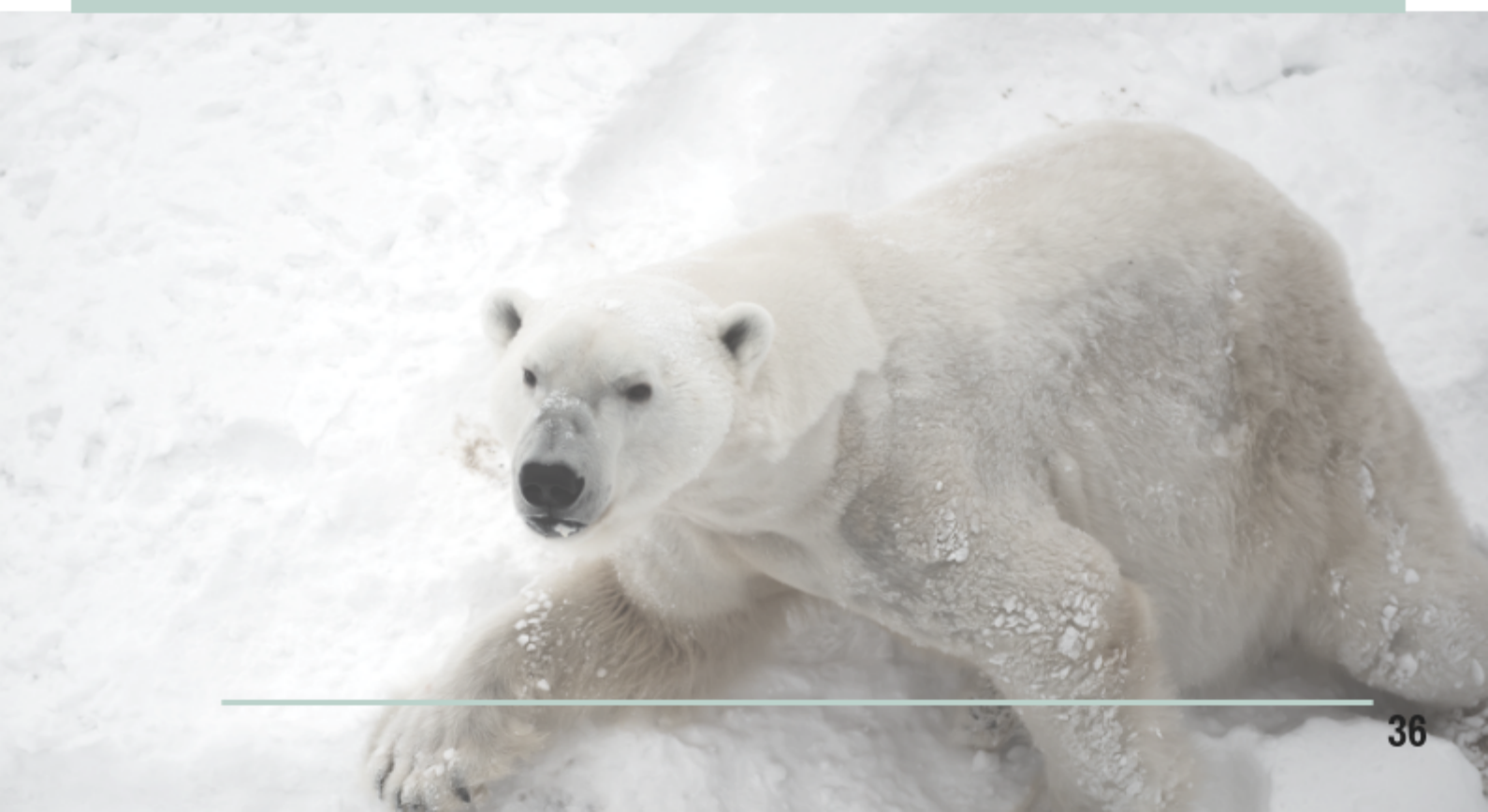
Não confunda resiliência com teimosia.

**NO MUNDO DO EMPREENDEDORISMO NÃO EXISTEM LINHAS RETAS.
O CAMINHO É TORTUOSO, CHEIO DE OBSTÁCULOS E
CONTRATEMPOS. MAS NÃO DESANIME.
APRENDA COM CADA DIFICULDADE NOVA E CONTINUE EM FRENTE.**

➔ RESILIÊNCIA + APRENDER COM OS TROPEÇOS = SUCESSO

[illegible]

7 - SE FOR PARA O ALASKA, SEJA UM URSO-POLAR





Estou te dizendo para abrir um negócio no Alaska?

Comprar uma fantasia de urso-polar?

Não, exatamente – apesar de ser possível.

Eu gosto de falar do urso-polar, porque ele é um ótimo exemplo natural de uma competência fundamental para empreendedores de sucesso, a **ADAPTAÇÃO**.

Você já se perguntou por que não existem ursos-polares nas florestas e nem se vê muitos ursos-pardos vivendo na neve?

Há muito tempo atrás, em um determinado momento da evolução, os ursos-polares não existiam. Existiam apenas as outras espécies de ursos, incluindo seus parentes mais velhos, os ursos-pardos. Alguns estudos apontam os ursos do Arquipélago de Alexander como seus ancestrais. Outros afirmam que eles surgiram primeiramente na Irlanda.

De qualquer forma, os primeiros ursos-polares a surgirem na natureza foram frutos de anomalias genéticas. Algum gene não se comportava direito lá na formação do DNA e então nascia um urso de pelagem branca.

Assim como outros animais silvestres, os ursos se deslocam de um local para outro atrás de alimento. Vamos chamar esta busca de **“jogo da sobrevivência”**.

Muitas vezes, os ursos passam dias andando e, em sua jornada, acabam adentrando regiões geladas, onde a escassez de comida é muito grande, pois a fauna destes locais é pouco abundante. Já que chamamos a busca por alimento dos ursos de “jogo da sobrevivência”, vamos imaginar uma competição entre dois jogadores.



Um deles é um urso-polar, ele veste um uniforme branco. O outro competidor é um urso-pardo, seu uniforme é marrom. O objetivo do jogo é manter-se vivo. Para isso, além de manter-se longe dos caçadores, cada urso deve capturar seu próprio alimento.

Imagine que os nossos dois **players** acabaram de entrar nas terras geladas do Alaska. A paisagem é coberta por um manto branco de neve que se estende por centenas de quilômetros.

Eles caminham por horas na imensidão gelada até encontrar alguma oportunidade de comer.

Então, nosso **player** de uniforme marrom avista no horizonte uma foca. Imediatamente se dirige para a presa. Porém, seu uniforme tem grande contraste com a paisagem branca da neve e sua presa consegue vê-lo de longe.

Tendo visto o predador vindo em sua direção, a foca mergulha em um buraco no gelo e desaparece nas águas geladas. Não resta alternativa ao urso-pardo senão voltar à procura.

Vamos colocar nosso **player** de uniforme branco na mesma situação. Ele vê a foca à distância e não perde tempo. A sua pelagem branca o ajuda a confundir-se com a paisagem. Ele espreita, aproxima-se e dá o bote certo. O player branco acaba de marcar o primeiro ponto no “**jogo da sobrevivência**”.

O jogo segue. Sem conseguir capturar suas presas, por causa de seu uniforme desfavorável, o urso-pardo perde o jogo.

É por isso que os ursos-polares, que surgiram a partir de “erros” da natureza, sobreviveram, proliferaram e conquistaram seu espaço em regiões em que seus concorrentes não conseguiram prosperar. Isso aconteceu porque eles estavam adaptados para competir em uma nova realidade.

PARA GARANTIR O SUCESSO A LONGO PRAZO É
PRECISO SER COMO O URSO-POLAR.

SE VOCÊ NÃO SE ADAPTAR ÀS MUDANÇAS QUE O
SEU MERCADO TE APRESENTAR, SEU
EMPREENHIMENTO ESTARÁ FADADO AO FRACASSO.



➔ DECIDIR POR ADAPTAR-SE AO NOVO SIGNIFICA TRABALHAR COM FLEXIBILIDADE, SEM POLÍTICAS RÍGIDAS E IMUTÁVEIS.

Em uma realidade em que as coisas mudam com tanta velocidade, é um erro terrível imaginar que o seu cliente vá esperar sempre as mesmas coisas de você. Você consegue imaginar a **Microsoft** ainda vendendo os mesmos sistemas operacionais que vendia na década de 90? Como seria hoje a **Apple**, se não tivesse se mantido na linha de frente das inovações tecnológicas?

Quer um exemplo que talvez esteja mais próximo da nossa realidade? Vamos pensar nos profissionais de vendas.

Até o início do século XX – no Brasil até meados da década de 50, duas características de mercado eram notáveis. A primeira delas, é que a produção era menor do que a demanda. A segunda, é que havia pouca ou nenhuma concorrência.

Hoje, o que vemos é uma economia globalizada, onde há produção em abundância de tudo e, conseqüentemente, a concorrência é enorme em todas as áreas.

Você acredita que o vendedor que obtinha grande sucesso quando só haviam no mercado poucas opções de veículos, por exemplo, teria o mesmo sucesso hoje, com as inúmeras opções de marcas e modelos que o mercado oferece?

Talvez sim, mas não sem mudar radicalmente a sua forma de trabalho. As próprias fabricantes de veículos tiveram que mudar drasticamente para competir na nova economia.

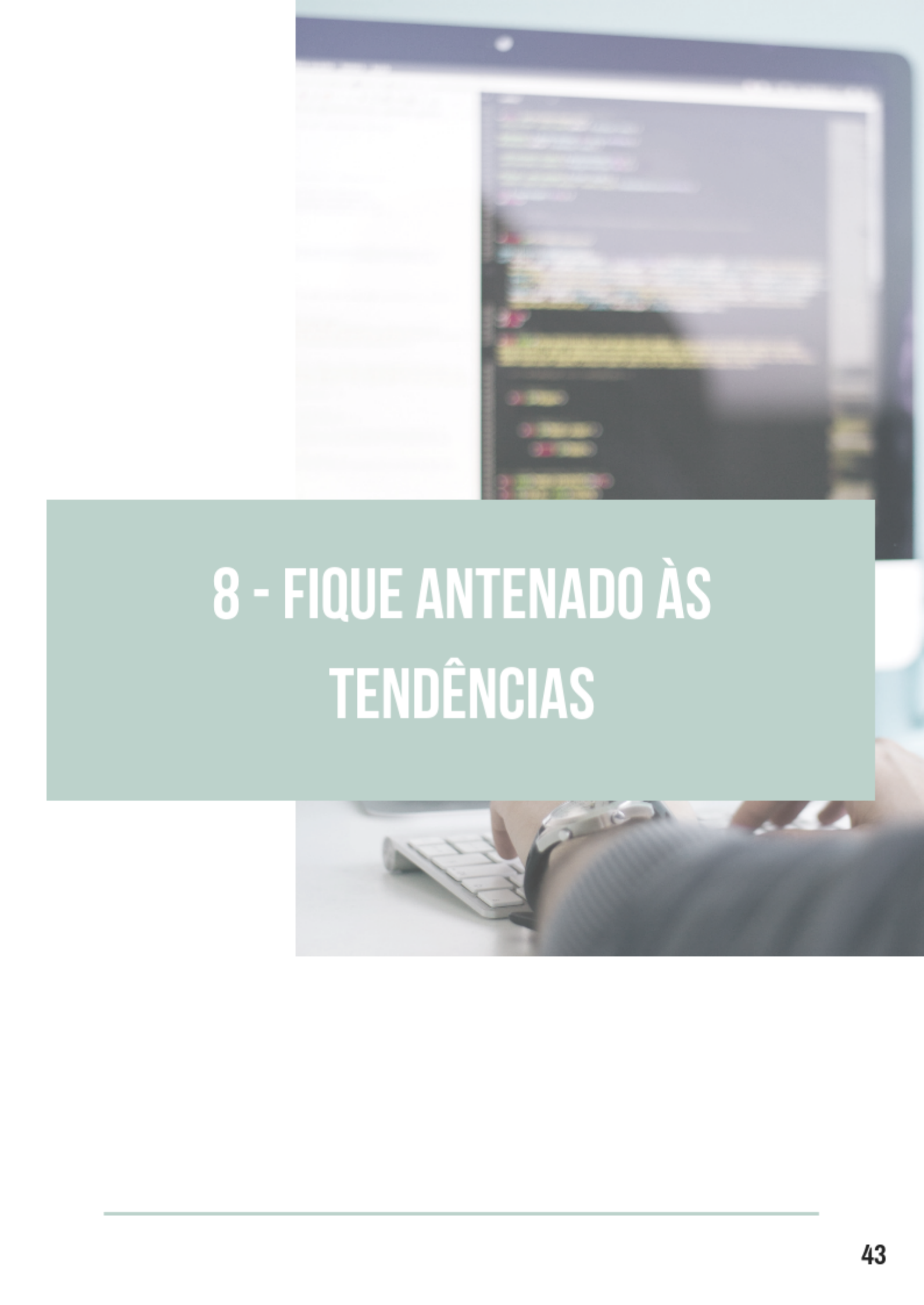
E a regra é a mesma para qualquer segmento.

➤ **Adaptar-se** é uma regra básica da natureza.

Nem sempre o mais forte sobrevive,
afinal, os dinossauros eram
incrivelmente fortes e não
sobreviveram.

Mas o mais adaptado certamente
sobreviverá.

[illegible]



8 - FIQUE ANTENADO ÀS TENDÊNCIAS



Ao contrário do que muita gente pensa, a **Kodak** não ignorou o mercado digital. Na verdade, o primeiro modelo digital da história foi desenvolvido nas fábricas da empresa em 1975 e rendeu muito dinheiro para a empresa com patentes até 2007.

Só que eles decidiram que investir neste mercado não era o caminho, pois acreditavam que isso iria prejudicar o mercado de filmes, principal atividade da empresa na época. O que eles queriam era manter o modelo criado lá no início. Vender as câmeras, depois os filmes e, para revelar as fotos, o usuário era obrigado a ir até uma loja **Kodak**. Estes dois últimos mercados eram muito rentáveis.

Eles até lançaram alguns modelos digitais no decorrer dos anos, inclusive um em parceria com a **Apple**. Mas nenhum deles era modelo de qualidade. Afinal, este não era o foco da empresa.

Em 1997, eles atingiram o pico em seu valor de mercado, girando em torno dos 31 bilhões de dólares.

Em 2001 a venda de filmes começa a cair e em 2003 as câmeras digitais ultrapassam as de filmes em quantidade de vendas. Aí começa o declínio da gigante. Os modelos digitais que a **Kodak** possuía tinham um **grande defeito**: não apresentavam capacidade multimídia. Ou seja, a possibilidade de compartilhar as imagens com um computador e depois enviar para a internet.

As concorrentes, como **Canon**, **Samsung** e **Apple** não perderam tempo e evoluíram rápido, tomando o espaço que antes era da grande campeã de mercado.

Hoje ela está novamente no mercado, mas com outro foco. Agora ela se posiciona como uma empresa de tecnologia focada em imagem. Mas está longe de ser o império que foi um dia.



Este é o ponto que quero chamar a atenção. Existia uma tendência de mercado e ela era muito forte. Mesmo assim, a **Kodak** acreditou que teria força suficiente para manter-se fora dela. Acontece que seus concorrentes da época não pensaram assim. Eles aceitaram que esta tendência era o novo caminho a ser seguido neste segmento e investiram forte. Os resultados estão aí.

A história da **Kodak** deve servir de exemplo.

E este não é o único caso de empresas que morreram porque seus produtos tornaram-se obsoletos ou foram engolidos por novas tecnologias.

É comum observar inúmeros casos na indústria, comércio e até mesmo no mundo digital. Você se lembra de como o Orkut foi engolido pelo Facebook, por exemplo? Onde estão as empresas que produziam máquinas de escrever?

➔ **NÃO IGNORE AS TENDÊNCIAS.**
**A MENOS QUE VOCÊ POSSUA ALGUMA
RESERVA DE MERCADO, OU TENHA
PERCEBIDO ALGO QUE O RESTO DO
MERCADO NÃO PERCEBEU, O PREÇO
PODERÁ SER A SUA SOBREVIVÊNCIA.**



Outro exemplo notável está na indústria automobilística. O mercado de veículos elétricos vem crescendo fortemente. Veja o caso da norte-americana Tesla. Ela trabalha desde 2003 no desenvolvimento de veículos totalmente elétricos.

Não há como negar que esta seja uma tendência para o futuro. E por vários motivos.

O primeiro deles está nas questões ambientais. A substituição dos combustíveis fósseis por fontes de energia limpa tem recebido forte incentivo social. E mais ainda, pelo benefício econômico que estes veículos proporcionarão ao consumidor.

Se você analisar mais a fundo, o modelo convencional de mercado automobilístico também está fortemente ameaçado a médio e longo prazo e as montadoras que optarem por ignorar esta tendência, certamente irão sucumbir em algum momento.

O mesmo acontecerá com a indústria de combustíveis fósseis.

Moral da História:

➔ **TENDÊNCIAS NÃO LEVAM ESTE NOME POR ACASO. ELAS SÃO COMO A ÁGUA. A MENOS QUE ALGUMA FORÇA MAIOR A IMPEÇA, ELA SEMPRE SEGUIRÁ O SEU CURSO.**

Então, você, quanto empreendedor de sucesso, precisa ter a habilidade de perceber para onde o seu modelo de negócios está caminhando.



Se o seu negócio ainda não iniciou, pergunte-se primeiro se não está apostando em um modelo de negócio fadado a terminar em um curto espaço de tempo.

Caso ele já tenha iniciado, faça pesquisas, estude e verifique quais são as tendências para o seu mercado e analise se você está acompanhando estas tendências.

Quem sabe, seja necessário mudar de rumo, ou até mesmo você perceba que é hora de abandonar o projeto e migrar para outro.

Isso somente uma análise criteriosa de sua parte poderá dizer.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or green ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper has a slight shadow on its right side, suggesting it's resting on a surface.

E PARA ENCERRAR...

O conteúdo deste livro, isoladamente, certamente não bastará para garantir o seu sucesso como empreendedor. Mas é uma forma de resumir em algumas páginas as principais competências do perfil do empreendedor que realiza os seus sonhos.

Apesar de serem apenas 08 tópicos fundamentais, juntos eles compõem um manual valioso para o direcionamento da sua evolução.

O caminho para a construção de um perfil alinhado com o modelo dos grandes empreendedores requer tempo e muita dedicação.

Este caminho pode ser curto, ou longo.

O que define isso é o seu comprometimento com você mesmo, com os seus sonhos. Você precisa ter disciplina e alimentar diariamente o seu espírito de empreendedor.

Se você for capaz de entender a mensagem deste livro e transformar cada tópico em uma regra de ouro, a sua jornada será muito mais fácil.

Mas entenda que grandes obras não são construídas do dia para a noite. O importante é que a cada novo dia você consiga dar um passo em direção a realização dos seus sonhos.

TODA GRANDE JORNADA COMEÇA COM O PRIMEIRO PASSO.

Absorver o conteúdo deste livro equivale a colocar um chão sob seus pés. Juntos, nós preparamos o terreno para que você possa iniciar a construção dos alicerces da sua grande obra.

Agora, você precisa definir o tamanho do seu castelo e dar a ele uma estrutura sólida para que seja erguido.

**Conte comigo para te ajudar nesta jornada!
Nada me faz mais feliz do que ver pessoas
como você mudando suas vidas!**

**Um grande abraço e sucesso em todas as
áreas da sua vida!**

CONTATOS



Júlio Araujo:

facebook.com/jh.julioaraujo

JH Consultoria e Gestão de Negócios:

facebook.com/jhconsultoriaempresarial



Júlio Araujo:

instagram.com/jh.julioaraujo

[@jh.julioaraujo](https://instagram.com/jh.julioaraujo)

JH Consultoria e Gestão de Negócios:

instagram.com/jhconsultoriaempresarial

[jhconsultoriaempresarial](https://instagram.com/jhconsultoriaempresarial)



Júlio Araujo

youtube.com/c/julioaraujoo



julioaraujo@jhconsultoria.com

Arte: Fernanda Krüger

https://www.instagram.com/_fernandakruger/